

КАК ОПЕРЕЖАТЬ КОНКУРЕНТОВ?

Если ты:

- 7 лет служишь в армии
- 10 лет развиваешь свое производство, выстраиваешь оптово-розничную сеть в 16 регионах РФ и СНГ
- 17 лет консультируешь владельцев бизнеса
То появляется опыт и насмотренность, что «взлетает», а что нет

17

Лет на рынке бизнес-образования в сфере управления людьми и ресурсами

300+

Успешно выполненных консалтинговых проектов в 16 отраслях экономики

640+

Стратегических сессий с командами торговых и торгово-производственных компаний

7 320+

Индивидуальных встреч с первыми лицами компаний

13 000+

Персональных консультаций с первыми лицами компаний

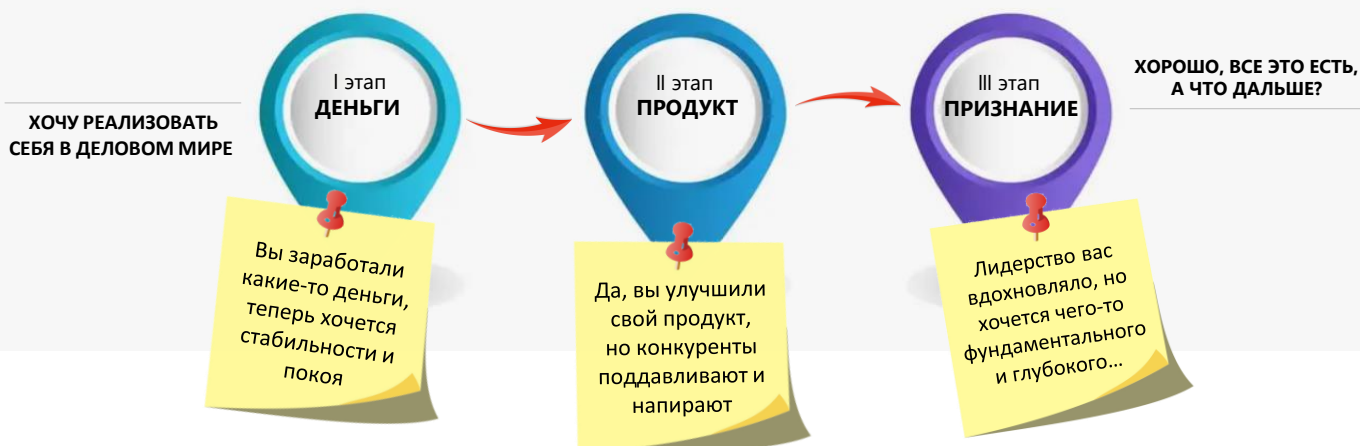
ЕЖЕДНЕВНО Я ВИЖУ
ОДНИ И ТЕ ЖЕ ОШИБКИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА



Я ПРЕДЛАГАЮ
ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЮДЬМИ И АКТИВАМИ,
ЧТОБЫ ПОБЕДИТЬ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ

ЗАКОНЫ → СМЫСЛЫ → РЕЗУЛЬТАТ

ВЕРОЯТНО, ВЫ ПРОШЛИ ЭТИ 3 ЭТАПА



Чего-то не хватает... Нет. Не денег. И не признания.
Не хватает **СМЫСЛОВ**, которые удерживают ключевых сотрудников, создают добавочную стоимость и мощный бренд компании

А ДАЛЬШЕ ДВА ВАРИАНТА:

«Мотивировать» сотрудников, подстраиваться под рынок и тревожиться за будущее

Монетизировать смыслы: создать условия для работы сотрудников «на драйве»



**СМЫСЛ КОМПАНИИ – ЭТО ПОНЯТНАЯ ИДЕЯ,
КОТОРУЮ ЛЕГКО ПРЕВРАТИТЬ В ДЕНЬГИ**

Сотрудники понимают «куда идем» и видят свой вклад (мотивация)
Клиенты ценят вовлеченность и качественный сервис (приверженность бренду)
Партнеры ценят стабильность и надежность (приоритет в оплатах)

КАК ВЫСТРАИВАЮТСЯ СМЫСЛЫ?

ЧТО СЕЙЧАС ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ?



ФАКТ № 1: БЕЗ СМЫСЛОВ «НЕ ВЗЛЕТИТ»

Масштабировать компанию **без внедрения смыслов не получится**
Товары у всех одинаковые. Конкуренциякратно выросла.
Выделяйся или умри

ФАКТ № 2: БИЗНЕС НЕ УМЕЕТ ПРЕВРАЩАТЬ СМЫСЛЫ В ДЕНЬГИ

Запрос клиентов на смысловой продукт огромный, но в бизнес-среде **нет знаний и технологий** работы со смыслами
Бизнес не умеет превращать смыслы в деньги

ФАКТ № 3: НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

У молодых людей **глобальный запрос на смыслы**
Молодые специалисты не хотят работать только за деньги
Работа ради работы не про них. Им нужны признание и лайки

МАЛЫЙ БИЗНЕС

ДАНО:

ООО «Металл ...» – производство металлоконструкций. Выход на новый сегмент рынка

- 2 владельца компании
- 14 сотрудников
- Выручка: 196 000 000 р / год

ПРОБЛЕМА:

Кредиты, долги, кассовые разрывы, рекламации клиентов, выяснение отношений между владельцами компании.

Нет системы в принятии решений, поэтому «тушим пожары» на производстве. Сбой в выдаче заказов клиентам. Сотрудники постоянно увольняются, не успеваем обучать

РЕШЕНИЕ:

Реформировали отношения владельцев и их обязанности в компании

- Внедрение стратегии АХ без вливания больших денег в производство
- Расстановка персонала в соответствии с врожденными способностями
- Контроль качества на производстве

РЕЗУЛЬТАТ:

Рост объема продаж: **86%**. Рост прибыли: **53%**
Создание стратегии на основе целей владельцев

- Проработали продукт, маркетинг, работу в CRM и полноценную «воронку» продаж
- Привлекли новых B2B-клиентов из нового сегмента рынка
- Пересмотрели систему мотивации

СРЕДНИЙ БИЗНЕС

ДАНО:

ООО «Строй...» – производство и продажа строительных материалов. Высоко конкурентный рынок

- 3 совладельца компании
- 246 сотрудников
- Выручка: 3 529 000 000 р / год

ПРОБЛЕМА:

Потеря смыслов у владельцев и топ-менеджеров. Цели достигаются. Деньги зарабатываются, но все «закисло», а конкуренты работают. **Скоро потеряем свои позиции на рынке.** Надо «вдохнуть» новую жизнь. Хотим новые горизонты, цели, рынки, продукты и «заряженный» коллектив.

РЕШЕНИЕ:

Определили «СуперСилу» компании на основе ДНК владельцев.

- Реформировали позицию компании на рынке, цели и стратегию их достижения
- Перераспределили мощности и ресурсы под новые приоритеты
- Пересмотрели источники финансирования

РЕЗУЛЬТАТ:

Рост объема продаж: **29%**. Рост прибыли: **22%**
Крепкие договоренности владельцев с «топами»

- Честно проговорили истинные цели, риски, ответственность и результаты каждого
- Наняли экспертов и аналитиков для «закрытия слепых зон» компании
- Улучшили систему мотивации



В Природе
все логично и подчинено
действию законов

Например, смена дня и
ночи, зимы и лета
неизбежна

В бизнесе работают такие
же законы, соблюдение
ведет к большой прибыли

ИНСТРУМЕНТ «ПИРАМИДА УПРАВЛЕНИЯ»

ПРЕВРАЩАЕТ ЗАКОНЫ В СМЫСЛЫ, А СМЫСЛЫ В ДЕНЬГИ

- В Природе **48 главных законов**, которые делают ПРОДУКТ компании привлекательным для клиентов
- Распределяем ресурсы, оцениваем риски, определяем цели и стратегию под смыслом
- Продукт «наполненный» смыслами генерирует продажи
Т.к. маркетинг «попадает» в сердце клиентов
- Только после этого бизнес-процессы приносят прибыль
Действия сотрудников осмысленны и результативны



Руководителю выгоднее опираться
на неизменные законы Природы, чем на мнения успешных коллег
СЕГОДНЯ КОЛЛЕГИ УСПЕШНЫ, А ЗАВТРА – БАНКРОТЫ, А ВЫ УЖЕ ВЛОЖИЛИСЬ В ИХ ИДЕЮ 🤔

«ПЕРЕВОД» СМЫСЛОВ В РЕЗУЛЬТАТ

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ МОГУТ ВЫГЛЯДЕТЬ ТАК:



СТАНДАРТНОГО АЛГОРИТМА ВНЕДРЕНИЯ НЕТ
ВСЕ РЕШЕНИЯ ВЫСТРАИВАЮТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНО
С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ВАШЕЙ КОМПАНИИ



Смотрите в «закрытом» видео
**«7 инструментов, как превратить
смыслы в деньги»**

1. Всего два способа заработать деньги
2. «Большая Инструкция» руководителя
3. Ваша СуперСила и СуперСлабость
4. 12 показателей успеха
5. Монетизация своей экспертизы
6. Однонаправленность мышления
7. Богатство и смыслы

АКТИВИРОВАТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

ШАГ # 1: БЕСПЛАТНЫЙ СОЗВОН С ВЛАДЕЛЬЦЕМ

Проясним модель, как представить рынку смыслы компании

Клиент хочет безоговорочно доверять продукту компании

На созвоне предложу схему, как донести смыслы «вкусно»



ШАГ # 2: ПРЕВРАЩАЕМ СМЫСЛЫ В ДЕНЬГИ

Считаем экономику вложений и бизнес-модель

Глубоко исследуем клиентов и настраиваем доверительный маркетинг



ШАГ # 3: ВЫБИРАЕМ ПРИОРИТЕТ ВНЕДРЕНИЯ НА 90 ДНЕЙ

Запускаем рекламные интеграции и тестируем продажи

Задача: упростить систему управления + повысить отдачу на вложенный капитал и усилия



Напишите +7 913 705 99 97 (мой телеграм, вотсап),
я лично поделюсь эффективными наработками (посмотрите видео на
предыдущей странице, если еще не смотрели)

ЮРИЙ СОЛОВЬЁВ

- Ведущий в России эксперт по развитию природного потенциала человека
- Международный бизнес-консультант
- Автор технологии «Universe Management»
- Автор технологии найма персонала «ID CODE»

- Клиенты из 34 стран мира
- 27 лет владелец бизнеса:
 - 10 лет – собственное производство
 - 10 лет – оптово-розничная сеть в 3-х городах
 - 17 лет – консалтинговая компания
- Более 300 консалтинговых проектов в 16 отраслях экономики
- Более 6 000 клиентов в России и СНГ



Подписывайтесь на
телеграм-канал «Проект Человек»

